



Unser Auftraggeber ist ein renommiertes, international agierendes und sehr namhaftes Groß-Unternehmen, und gilt als der Spezialist für hochwertigen Innenausbau im Hochbau. Neben der Planung und der Realisation der Konzepte steht das bekannte Unternehmen mit Know-how auch nach der Bau-phase zur Seite. Innovationsstärke, Kompetenz, absolute Kundennähe und das hohe Engagement der Mitarbeiter, die mit Teamgeist und Unternehmertum die Wünsche der Kunden realisieren, sind die Grundpfeiler für den strategischen Ausbau. Im Rahmen der starken Expansion suchen wir Sie als

BDM -Business Development Manager- (m/w/d) Innenausbauprojekte / Energetische Sanierungen

Top Perspektive – verantwortliche Mitwirkung beim Auf- und Ausbau moderner Innenausbauprojekte für anspruchsvolle Top-Kunden

Ihre Aufgaben

- Eigenverantwortliche Akquise von Großprojekten im Bereich Innenausbau / Refurbishment / Energetische Sanierung (Gewerbeflächen, Büroflächen, Einzelhandel, Objekt) im deutschen Markt und somit Gewinnung von interessanten Bauvorhaben/Sanierungen
- Ausbau des aktiven Netzwerkes mit relevanten Marktteilnehmern (Projektentwicklern, Projektsteuerungsbüros, Bauherren Architekten und Immobilienbüros)
- Erkennen und lösen von Chancen und Risiken in der Leistungsbeschreibung
- Verantwortung für den kompletten Vertriebsprozess: Akquise, Angebot, Abschluss
- Eigenständige Planung und Durchführung von Kundenpräsentationen
- Eigenverantwortliche Durchführung von Vertragsverhandlungen mit der Freude am Vertragsabschluss

Ihr Profil

- Berufserfahrung im Vertrieb/Kundenbetreuung von Bauprojekten im Innenausbau, bzw. mehrjährige Berufserfahrung im Verkauf von Gewerbeimmobilien, gerne auch Immobilienmakler/-innen
- Bautechnisches Grundverständnis
- Erforderliche Sprachkenntnisse: Gutes Deutsch in Wort und Schrift, Englisch Kenntnisse sind von Vorteil
- Charismatische authentische Persönlichkeit, guter Netzwerker und Beziehungsmanager
- Gutes kommunikatives Verständnis gepaart mit der Eigenschaft des guten Zuhörens
- Verhandlungsgeschick, Abschlussstärke und Durchsetzungsvermögen

Wenn Sie eine spannende Aufgabe in einem international agierenden Unternehmen suchen, sollten wir uns kennen lernen. Sie sind ein "Vertriebstalant" und haben Freude daran, komplexe Projekte zu gewinnen. Sie sind kommunikationsstark, besitzen Gespür für Mensch und Markt und möchten gemeinsam mit unserem Auftraggeber nachhaltig Erfolge in einem wachsenden Markt erzielen. Namhaftes Top- Unternehmen, ansprechendes Gehalt und ein KFZ zur privaten Nutzung runden das Angebot mehr als Optimal ab.

Jede Bewerbung und/oder Information wird absolut diskret und vertraulich behandelt, selbstverständlich werden ebenso Ihre Sperrvermerke beachtet. Bitte senden Sie uns Ihre ausführlichen Bewerbungsunterlagen unter Angabe des möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung unter der Kennziffer TF104.17



PERSONALPOTENTIAL
Thomas Frey
thomas.frey@personalpotential.de
Luxemburger Allee 75a
D- 45481Mülheim an der Ruhr